GM-AGILIS CEO AI ESZKÖZTÁR // ÜZLETI MODELL ELAVULTSÁGA

24 Kérdéses Vezetői Scorecard az Üzleti Modell Fenntarthatóságának és a Privát AI-Flotta Képességeinek Mérésére (KKV és Startup cégvezetőknek)

Kitöltő döntéshozó / Pozíció:	Vállalat / Iparág:	Dátum:
[Név, Pozíció]	[Cégnév, Iparág]	2026. [Hónap, Nap]

A VEZETŐI PARADOXON ÉS AZ ÜZLETI MODELL VÁLSÁGA: A gyorsan változó piacon az eddig működő üzleti modellek rohamosan avulnak el. A csökkenő marzsok, a távozó kulcsügyfelek és az árverseny azt mutatják: *ami ide elhozta a céget, az nem viszi tovább*. A történelem bizonyítja (Nokia, Blockbuster, Kodak), hogy a cégek zöme nem a rossz termékek, hanem az **elavult üzleti modellek és a technológiai (platform/AI) paradigmaváltás ignorálása** miatt bukik el. Az ipari kornak vége, az extrém gyors változás az új alapállapot. Amíg a hagyományos AI csak az operatív adminisztrációt gyorsítja, a **Gm-AI Kabinetfőnök Program** egy hermetikusan zárt, független Privát Tanácsadó Testületet ad a vezető kezébe. Ennek célja az üzleti modell teljes átvilágítása, innovációja és újraalkotása a parancsnoki hídon.

KITÖLTÉSI ÚTMUTATÓ (1-10 SKÁLA): Az alábbi 24 pont az **üzleti modell elavultságának és fenntarthatatlanságának legkritikusabb jeleit** mutatja be. Minden kérdésnél jelölje be 1-től 10-ig, hogy a jelenleg Ön által használt modell és AI-rendszer milyen szinten képes az adott kihívás önálló kezelésére és az üzleti modell azonnali megújítására!
(1 = Erősen tapasztaljuk a jelt, elavult modellben rekedtünk; 5 = Csak lassan, felszínesen reagálunk; 10 = Egyáltalán nem probléma, az AI-flotta segítségével azonnal és agilisan innoválunk).

I. BLOKK: ÉRTÉKAJÁNLAT, PROFITABILITÁS ÉS VERSENYKÉPESSÉG (1–6. JEL)

#	Az üzleti modell elavultságának jele és a szükséges AI-képesség	Szint (1-10)
01	**1. jel (Kulcsügyfelek távozása):** A legnagyobb ügyfelek elkezdtek máshonnan rendelni. Képes-e modellje a vérvörös, romboló árversenyből (Vörös Óceán) kitörni, és váratlan piacvesztés esetén napok alatt új, válságálló Különleges Ajánlati Kombinációkat (USC) tervezni egy új, "Kék Óceán" mikropiacon? **[#10 Gm-BLACK Swan AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
02	**2. jel (Csökkenő maradó nyereség):** Növekszik a bevétel, de nem nő vele arányosan (vagy csökken) a maradó nyereség. Képes-e átfogó pénzügyi kontrollinggal megvédeni a marzsot a növekedés során? **[#25 Gm-AI CFO Pénzügyi AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
03	**3. jel (Túlkínálat és árverseny):** Több a tender, a versenytárs, a vevő csak az ár alapján dönt. Képes-e kiemelni cégét az árversenyből értékalapú árazással és egyedi ajánlatokkal? **[#20 Gm-USC ÁRAZÁS Szakértő AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
04	**4. jel (Olcsó külföldi import):** Külföldről (Kínából) versenyképesebb áron szállítják ugyanazt. Képes-e olyan ellenállhatatlan USC-t építeni, ami felülírja a puszta árelőnyt? **[#18 Gm-USC MASTERMIND AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
05	**5. jel (Pazarló ügyfélszerzés):** Egyre több erőforrás kell az ügyfélszerzéshez, mégsem kiszámítható. Képes-e auditálni és a 80/20-as szabály alapján optimalizálni az értékesítési tölcsért? **[#2 Gm-MDG-SDG Lead Audit AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

#	Az üzleti modell elavultságának jele és a szükséges AI-képesség	Szint (1-10)
06	**6. jel (B2B csatornák hiánya):** Nem használnak legalább 4 csatornát (elsősorban LinkedIn-t). Képes-e a LinkedIn platformon AI-keresőkre (GEO/AEO) optimalizált B2B 5.0 jelenlétet építeni? **[#26 LinkedIn Posztalkotó AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
	I. BLOKK RÉSZEREDMÉNY (Maximális: 60 pont):	/ 60 pont

II. BLOKK: BELSŐ MŰKÖDÉS, VEZETÉS ÉS INNOVÁCIÓS KÉPESSÉG (7–12. JEL)

#	Az üzleti modell elavultságának jele és a szükséges AI-képesség	Szint (1-10)
07	**7. jel (Motiváció és jövőkép hiánya):** A csapat csak a napi működést tartja, nincs miért újítani. Képes-e a vezetői víziót lebontani 90 napos sprintekre, visszahozva a lelkesedést? **[#8 Gm-50 Vezetői Start AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
08	**8. jel (Lassú innováció és termékfejlesztési csapda):** Az ajánlatfejlesztés évek alatt történik hetek helyett. Képes-e elkerülni a termékfejlesztési csapdát (fejleszteni valamit, ami végül nem kell a piacnak), és 5x7 kérdéses validációval napok alatt (GO/NO-GO döntéssel) piacra vinni új megoldásokat? **[#17 Gm-MIKROPIAC Validátor AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
09	**9. jel (Kulcsember-függőség):** A belső működés 1-2 kulcsember vállán nyugszik. Képes-e a rejtett tudást (UIP) forgalomképes, személyfüggetlen Digitális Trezorba menteni? **[#9 Gm-UIP Vagyonleltár AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
10	**10. jel (Alapítói dominancia):** A cégben a vezető dominál, nem az önjáró rendszer. Képes-e a mikromenedzsment helyett mérhető Standard Működési Eljárásokat (SOP) alkotni? **[#22 Gm-SOP Operációs AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
11	**11. jel (Áremelési képtelenség):** Nem tudnak árat emelni, árengedménnyel élnek túl. Képes-e professzionális tárgyalástechnikával megvédeni a profitot a kemény alkuk során? **[#5 BLACK Fulcrum Tárgyalási AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
12	**12. jel (Elavult üzleti logika és modell-függőség):** Több mint 90 napja (vagy évek óta) egyetlen, régi üzleti logikára támaszkodnak a megváltozott piacon. Képes-e agilis mentorként 90 napos stratégiai körökben (Agilis CEO) radikális őszinteséggel újratervezni a fókuszt? **[#14 Gm-ALPHA SPRINT AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
	II. BLOKK RÉSZEREDMÉNY (Maximális: 60 pont):	/ 60 pont

III. BLOKK: PIACI KOCKÁZATOK, TRENDEK ÉS MONOPÓLIUMOK (13–18. JEL)

#	Az üzleti modell elavultságának jele és a szükséges AI-képesség	Szint (1-10)
13	**13. jel (Elavult vevői feltételezések):** A modell rejtett, régi feltételezésekre épül (ki a vevő, mit akar). Képes-e 360 fokos digitális profilozással és hírszerzéssel frissíteni a célpiacot? **[#1 Gm-Üzleti Hírszerző AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
14	**14. jel (Black Swan sérülékenység):** Egyetlen külső piaci/jogszabályi változás is veszélybe sodorja a céget. Képes-e azonnal új, válságálló stratégiát és modellt tervezni? **[#10 Gm-BLACK Swan AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

#	Az üzleti modell elavultságának jele és a szükséges AI-képesség	Szint (1-10)
15	**15. jel (Egyetlen bevételi pillér):** A bevétel zöme egy terméktől/ügyféltől függ. Képes-e új értékesítési csatornákat és komplex ajánlatokat (USC) nyitni a diverzifikáláshoz? **[#18 Gm-USC MASTERMIND AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
16	**16. jel (Piaci diszrupció / Nokia-szindróma):** Versenytársak/monopóliumok másképp gondolkodva felforgatták a piacot. Képes-e felismerni a szoftver/AI platformok térnyerését, és etikus versenytárs-térképezéssel megelőzni a lemaradást? **[#19 Gm-VERSENYTÁRS Térképész AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
17	**17. jel (Árigazolás nehézsége):** A mögöttes értéket a vevő máshol olcsóbban megkapja. Képes-e pontos matematikai képletekkel (ROI, Halogatás ára) igazolni az ajánlat egyedi értékét? **[#33 Gm-ELLENÁLLÁS B2B 5.0 AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
18	**18. jel (Elértéktelenedő kínálat):** Amit eddig adtak, azt monopóliumok vagy AI rendszerek már ingyen megoldják. Képes-e a meglévő tudást prémium tanácsadássá/szolgáltatássá formálni? **[#15 Gm-Workshop Szobrász AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
	III. BLOKK RÉSZEREDMÉNY (Maximális: 60 pont):	/ 60 pont

IV. BLOKK: AGILITÁS, RENDSZEREK ÉS INNOVÁCIÓS KULTÚRA (19–24. JEL)

#	Az üzleti modell elavultságának jele és a szükséges AI-képesség	Szint (1-10)
19	**19. jel (Trendek ellenszélben):** Biztosra vehető, hogy az iparág radikálisan átalakul vagy eltűnik. Képes-e a TAM-SAM-SOM modell alapján azonosítani a jövő nyerő mikropiacait? **[#16 Gm-TRENDEK AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
20	**20. jel (Általános tanácstalanság):** Szenvednek, de nem tudják mi a baj, csak azt, hogy lépni kell. Képes-e 50 kérdéses diagnosztikával azonnal feltárni a szűk keresztmetszeteket, és eldönteni, mit hagyjanak abba és mit 10x-ezzenek meg? **[#8 Gm-50 Vezetői Start AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
21	**21. jel (Egyetlen értékteremtési logika):** Hiányzik az innováció és az új ügyfelek generálásának rendszere. Képes-e a 6 lépéses B2B 5.0 értékesítési tölcsért felépíteni? **[#3 Gm-B2B 5.0 Értékesítési AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
22	**22. jel (Komfortzóna csapda):** Szorongás a változtatástól, beragadás a megszokottba. Képes-e kiszűrni az operatív zajt, és napi agilis fókuszidővel kimozdítani a vezetőt a paralízisből? **[#14 Gm-ALPHA SPRINT AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
23	**23. jel (Zilált szervezeti rend):** Gyenge folyamatok, a kreativitás és a rend egyensúlyának hiánya. Képes-e vizuális folyamattérképekkel azonnali rendszerszintű skálázásra? **[#13 Gm-FORCE Agilis Vezetői AI]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
24	**24. jel (AI munkatársak hiánya):** Nem kezdték el az AI munkatársi társak beépítését. Képes-e a meglévő IT megbolygatása nélkül azonnal telepíteni egy Zárt Digitális Trezort és Privát AI Flottát? **[Gm-Kabinetfőnök 2 TB Trezor]**	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
	IV. BLOKK RÉSZEREDMÉNY (Maximális: 60 pont):	/ 60 pont

Összpontszám (Max: 240)	Üzleti Modell Státusz	Stratégiai Diagnózis és Vezetői Kockázat
24 – 80 pont (Átlag: 1-3.3)	**Kritikus Elavultság & Operatív Kiszolgáltatottság**	Az üzleti modell életciklusa végére ért. A vezető a cég legszűkebb keresztmetszete. Magas a Black Swan sérülékenység; a mindennapi működés kimerül a tűzoltásban. Azonnali innováció és egy AI-vezérelt parancsnoki híd kiépítése szükséges a túléléshez.
81 – 160 pont (Átlag: 3.4-6.6)	Stagnáló Modell & Szigetszerű Fejlődés	Vannak jó részmegoldások, de erős az üzleti modell-függőség (egy bevételi láb) és hiányzik a rendszerbe foglalt agilitás. Bár a termék jó, a Vörös Óceán árversenye felemészti a profitot. A 90 napos stratégiai körök és a folyamatos USC termékfejlesztés bevezetése kritikus.
161 – 240 pont (Átlag: 6.7-10)	Agilis Üzleti Modell & AI-Kabinetfőnök Érettség	A cég folyamatosan megújítja magát (Design Thinking, Lean Startup). A vezető zárt vállalati DNS-re épülő privát AI testülettel dolgozik. A finomhangolás fókusza a legmagasabb ROI-t hozó AI-asszisztensek célzott skálázása a 250 fős létszámhatárig.

AZ ÖN ÖSSZPONTSZÁMA: _____ / 240 PONT

KÖVETKEZŐ MOST LÉPÉS: 45 PERCES PRIVÁT SPRINT DEMO E-KONZULTÁCIÓ (0 FT – DÍJÁT ÁTVÁLLALJUK!)

Ne hagyja, hogy egy elavult üzleti modell és a belső AI-kompetenciahiány lelassítsa cégét! Foglaljon le egy 100%-ban kötelezettségmentes, 45 perces SPRINT DEMO konzultációt (értéke: 56.250 Ft, amelynek díját átvállaljuk). A beszélgetésen kiválasztjuk a scorecard alapján legkritikusabb területet, és élőben, a saját üzleti példáján tesztelheti a **Gm-AI Kabinetfőnök** működését.

A kiválasztott 1-7 fős privát AI-flottát 7 naptári nap alatt, kulcsrakészen (meglévő szoftverei cseréje nélkül, mindössze 20 perc vezetői időráfordítással) telepítjük.

Időpontfoglalás és kapcsolat: Küldje vissza a „DEMO” szót, vagy foglaljon közvetlenül:
Tisótzki István (AI First Tanácsadó, Gm-AGILIS CEO Eszköztár)
Mobil: **+36 30 737 5554** | E-mail: **agilisceo@gmvip77.com** | Naptár: **https://calendar.app.google/ET13ikbyQgdzGHEk8**